

奥巴马要把伊朗铀工厂翻个底朝天，伊朗射导弹，以色列催美国下手 内塔尼亚胡：老大，我们动手吧

伊朗证实存在新铀浓缩工厂引起国际社会强烈反应。对于即将在日内瓦就伊核问题召开的国际会议，美国政府已经有了明确的策略，就是逼迫德黑兰届时展现“最透明和彻底的证据”来澄清其发展核能是为了和平目的。以色列总理内塔尼亚胡当地时间26日晚打电话给美国国会多名议员，要求华盛顿对伊朗采取更为直接的行动。据最新报道，伊朗27日举行军事演习成功试射3枚短程导弹。

西方国家疑虑重重

伊朗秘密建造第二座铀浓缩厂的消息引起国际社会轩然大波，面对外界的批评声，伊朗方面表示愿意接受核查。但伊朗方面的表态没有产生什么效果，美国媒体对这座新铀浓缩厂的投入运营时间有了新的怀疑：到底这座工厂什么时候可以运营？这个问题将决定伊朗是否违反IAEA的规定。

美希望彻查伊核项目
不管伊朗的新铀浓缩厂

到底什么时候投入使用，但有一点可以肯定，美国这次是铁了心要把这处可疑地点“翻个底朝天”，看看伊朗“葫芦里到底卖的是什么药”。

27日，据美国媒体报道，华盛顿在日内瓦会议的策略是逼迫伊朗向IAEA提供“有说服力、完整且充分的资料”证明其核项目是为了发展能源，而不是制造武器，并将核设施彻底向联合国人员开放。

奥巴马再次强硬表态

26日，美国总统奥巴马在过去两天时间里第三次表态，警告伊朗在日内瓦会谈中必须和六方进行“严肃和有意义的对话”，若不合作即

将面临严重后果。“国际社会在伊核问题上比以往更加团结，现在必须尽快解决此事……伊朗领导人面临着这样的选择，到底是履行职责和国际社会和谐相处，还是面临更多的压力和孤立。”奥巴马说。

英国外长米利班德26日也在伦敦向伊朗施压，他在接受英国媒体采访时还拒绝排除对伊

朗采取军事手段的可能。

以促美立即对伊动手

一直以来就怀疑邻国伊朗发展核武器的以色列则要求美国采取更强硬的举措。据透露，以总理内塔尼亚胡9月26日在与美国国会众院议长佩洛西以及多名参议员通电话时，敦促美国就伊朗承认拥有新的铀浓缩工厂一事直接采取行动。

内塔尼亚胡当时直接问佩洛西：“如果现在不动手，还要等到什么时候？”但这名官员并未透露内塔尼亚胡到底是建议美国对伊朗采取何种行动。

以色列外长利伯曼26日表示，伊朗秘密建造第二座铀浓缩厂毫无疑问是要制造核武器。他在接受以色列电台采访时说：“如果以前还有争议说伊朗的核项目是用于发电的话，那么国际社会现在可以做出最后的结论，毫无疑问那是用于军事目的而不是和平目

的。”

伊再次进行导弹试验

根据伊朗官方电视台报道，伊朗27日举行代号为“大先知4”的导弹防御演习，成功发射3枚短程导弹。

伊朗“旗帜”(电视)频道和新闻电视台报道，伊朗当天发射的导弹为“汤达-69”型导弹、征服者-110型地对地导弹和“Zelzal”型导弹。它们均为固体燃料导弹，射程在150公里至200公里之间。

伊朗革命卫队空军司令萨拉米同日宣布，伊朗将于28日发射“流星-3”导弹。伊朗先前说，这种导弹最大射程为2000公里。这一射程可以对以色列和美国在中东地区的一些军事基地构成威胁。

伊朗学生通讯社26日晚曾援引革命卫队的声明称，此次演习旨在保持并增强“伊朗武装部队的威慑能力”。据新华社、中国日报消息

■国际观察

伊核会谈，一次艰苦的较量

区重要的政治和贸易伙伴，一旦对伊朗实行制裁，俄在伊朗的经济和政治利益都将受损。

英国：紧跟美国

在伊朗核问题上，英美两国一直保持一致，认为伊朗试图制造核武器对其他国家构成威胁。此外，英伊两国关系近来进一步恶化，加之目前英国政府在应对金融危机、公共支出、医疗改革、阿富汗政策等问题上焦头烂额，遭遇公众质疑，对伊施压也不失为转移公众视线的策略之一。

法国：借机发难

法国在伊核问题上一直态度强硬，坚决要求伊朗放弃核计划。此次，法国与其他五国联合邀请伊朗谈判，正是想借助多边会谈的机会，向伊朗发难。

德国：力主制裁

从白宫和国务院一系列最新表态看，奥巴马政府主要目的依然是想迫使伊朗停止极具争议的铀浓缩活动。由于伊朗自始至终强调捍卫核权利，美国的指导思想与之存在根本矛盾，这决定了谈判将很难达到美国的预期。

中国：期待对话

中国外交部发言人姜瑜24日表示，制裁施压不利于解决伊核问题的外交努力。姜瑜说，六国应致力于通过对话与谈判解决伊朗核问题，期待早日重启与伊朗的谈判。据新华社电



9月27日，伊朗军方在库姆举行的军事演习中试射一枚短程导弹。新华社/法新

“四极标准”款待家人 新轩逸持续热销



“四极标准”， 树立家轿价值标杆

无论市场如何发展，需求的导向永远是市场的风向标。随着中产阶级人群的增长和购买力激增，他们已经成为中级家轿消费主力人群，他们对家庭轿车所追求的操控与舒适、动力与油耗、空间与舒适的平衡，都在新轩逸“四极标准”上得到了完美结合和表现。

新轩逸在秉承轩逸之前一直追求的舒适空间和科技装备理念的基础上，对目前家轿市场格外关注的外观、空间、动力、油耗四方面进行了升级和完善，整车二十余处细节关注充分体现了“大气之极”、“宽适之极”、“顺畅之极”和“节能之极”“四极标准”，树立了中级车“全尺寸旗舰家轿”的新标准。

“大气之极”：在外形设计上，新轩逸与时代潮流紧密结合。改动后的前进气格栅与

新一代天籁更为相似，加大的格栅使整款车显得更加威猛，贯穿前后的腰线使新车看起来更加动感，延续饱满圆润风格的同时，外观更显硬朗，线条更加流畅，整体造型趋于年轻化。

“宽适之极”：凭借创新的设计理念，新轩逸在4665mm长的车身内实现超长轴距与宽大后排膝部空间，精巧车身与内部大空间带来“超对比空间”，造就卓然开阔的待客之家；配合独特扇贝型座椅的舒适设计，让每一刻的驾乘都感受至高荣耀。以丰富领先的人性化配备，如副驾驶席电动调节座椅、侧辅助安全气囊、主动式头枕、ASCD定速巡航系统、全自动正负离子空调等，以及高品位内饰设计，充分体现了设计美感与实用性的“超设计理念”，让款待无微不至。

“顺畅之极”：新轩逸搭载2.0升MR20DE引擎与新一代XTRONIC CVT无级变速

器，两者完美合璧，动力衔接顺畅之极，同时兼顾燃油经济性，带来“超技术体验”。

“节能之极”：新轩逸搭载的CVT无级变速器比普通变速器节能15%。同时，新增1.6L手动档，在节能减排的大环境下，为消费者提供更多选择。

持续热销， 引领家轿精品潮流

业内人士认为，新轩逸热销原因，不但在产品力上树立全新的价值标杆，得到广大理性的中产阶级购车者青睐，更在情感营销方面，巧打亲情牌，以“款待家人”的情感主张，迎合了他们潜在的情感需求，成为他们在选购家轿时的“第一选择”。

成功的品牌营销，在于对消费者心理的深度、精准解读。新轩逸提出“款待家人”的品牌主张，正是来自于对当下中级车消费人群心理的准

确把握。从新轩逸的目标消费群来看，他们是中产阶级的代表，是一群重视自身感受，注重生活品质的职场精英，在努力工作的同时，充分享受着家庭生活乐趣。他们深知，重视家人，给家人最好的款待，和家人分享成功和骄傲，是迈向成功的基础。

而新轩逸正是以“大气”“宽适”“顺畅”“节能”“四极标准”，全面实现了他们用一部好车“款待家人”的潜在心理需求，因为在市场上受到了狂热追捧：轩逸的销量自4月份上市后，订单一路飙升，连续几个月订单过万。由于订单数量过大，大部分车主从下订单到提车需要等候三周到一个月左右的时间。

为了缩短提车时间，东风日产已通过多种渠道提升产能，包括在花都工厂实施9.5+9.5生产班制，并且周末也不休息，尽量满足消费者需求。目前，新轩逸每月1万多台的提车量显示了厂商的产

能在不断提升，相信就算9月订单量再度攀升，车主提车等待的时间也会大大的缩短。

新轩逸的热销表明，当中产阶级日趋庞大、成为中级家轿市场购买主力，以新轩逸为

代表的精品家庭轿车应运而生，在产品价值和情感主张上先声夺人，倍受青睐，牢固树立了品牌地位和领军优势，未来必将有更大的上升潜力和空间。

